

マーケティング×営業による 戦略的営業力 強化セミナー

会 期

2025年 7月17日(木)～18日(金)
12月 4日(木)～ 5日(金)

開催会場

日本能率協会 研修室
(東京都港区芝公園)

講 師

濱田 由朗 氏
(株)HIM 代表取締役
国立静岡大学 客員教授
国立名古屋工業大学 客員教授

対 象

若手～中堅の営業担当者(営業経験がある方)

製品を売るための戦略的で効果的な仕組みを創る

営業になぜマーケティングが必要なのか

競争が厳しい昨今においては、「戦う前に競合に勝つためのシナリオを作る」という「戦略」発想が必要です。

そのためには、マーケティング視点を知り、営業活動資源配分を重点化して、より勝ちやすいところで勝っていくという考え方が不可欠になります。

また、毎月の売上目標を達成するだけでなく、中長期的視点でお客様との関係強化も必要であり、ここでもマーケティング発想が必要です。

本セミナーの特長

- 戦略、マーケティング定石のエッセンスをコンパクトに知り、会社として一貫性のある営業資源重点化、優先順位付けの考え方を習得できます。
- 営業の短期的売上向上と中長期的なブランド訴求、顧客維持という両側面の考えかたを習得できます。
- 上記内容を、理論、事例、演習という3段階で習得していきます。

プログラム

2日間 10:00～17:00 <昼休み 12:00～13:00>

10:00

1 マーケティング戦略発想の必要性

(1)セリングとマーケティングの違い

- 網羅的、中長期的視点
- 行けるところに行くのではなく、市場の全体像を掴んだ中で、優先順位を決めて、活動資源を重点化する

(2)マーケティングの本質

- シーズとニーズ
- 価値創造の視点
- マーケティング戦略のフレームワーク
- 環境変化、市場動向、ビジネス機会の認識

(3)3C視点

- 市場・顧客視点、競合視点、自社内部資源視点
- “標的市場の選定”も問題解決と意思決定

新事業開発を例外とすると、通常多くの企業は既存の事業が存在し、まず「現状のSTP」を把握して、環境変化情報をもとに「今後のSTP」を設定し直して実行していくという「問題解決と意思決定」をしていくことになる

- マーケティング・ミックス(4P)

(4)マーケティング特性の認識

- B to BとB to C、事業特性などおもな7×2のマーケティング
- 様々なマーケティング視点の活かし方
- マーケティング発想、手法活用の重点は、扱っている商材、所属している部門及び担当している業務によって異なるため、各人の活用余地を見極めていくことが重要
- 事業特性・成功要因(KFS)の把握
- 事業特性と事業成功要因の関係
- 事業成功要因(KFS)の典型的事例

(5)戦略的な営業資源配分の重点化と優先順位付け

- 戦略的資源配分重点化例

17:00

2 営業に役立つマーケティング戦略視点

(1)SBU(戦略事業単位)の認識

- 製品・技術視点、市場視点、販売流通チャネル視点
- 戦略事業単位(SBU)とは
- SBU区分の考え方
- 競合分析

(2)戦略ターゲットの絞り込み

- セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングの考え方

個人、グループ演習、全体討議、講評

- マーケット・セグメンテーションとターゲティング
- 現状と今後のセグメンテーション、ターゲティング(例)
- 多段階のセグメンテーション、ターゲティング
- ポジショニングの目的は、競合他社と比較したときの「特徴」、「強み」を明確にすることである。この時の軸の視点は、顧客視点であることが重要である。
- ポジショニングの軸の発見

演習1～3

- ポジショニングとターゲティングの指標の関係

(3)市場成熟度、普及率の視点

- 市場成熟度毎の戦略定石
- 市場成熟度とイノベーション理論
- 導入期、成長期、成熟期、衰退期
- イノベーション理論
- スキミングプライシングとペネトレーションプライシング

(4)お客様視点、顧客満足度とブランド力

- マーケティング理論の進展
- マーケティング2.0の視点と3.0視点での表現

個人、グループ演習、全体討議、講評

- 演習「自社・自部門の製品の特徴、強みをお客様視点、MKG3.0視点で表現する」

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

マーケティング×営業による 戦略的営業力強化セミナー

講師紹介 (敬称略)

濱田 由朗

株式会社HIM 代表取締役

国立静岡大学 客員教授

国立名古屋工業大学 客員教授

1957年北海道生まれ。国立広島大学教育学部附属福山高校、慶応義塾大学工学部管理工学科、同大学院工学研究科(管理工学専攻)修了後、日本能率協会コンサルティングで6年間、国際戦略コンサルティング会社A.T.カーニーの東京事務所、シカゴ本社で9年間コンサルティング活動後、独立し、有限会社浜田経営事務所 (Hamada Institute of Management) を設立、代表取締役役に就任する。現在、株式会社HIMの代表取締役として、医科向け薬品、OTC、トイレットペーパー、家電、清涼飲料、乳飲料、加工食品、食品スーパー、自動販売機オペレータ、システムインテグレータ、システム開発、広告代理業、プラントエンジニアリング、自動車ディーラー、通関業及び、通信機器、電子部品・デバイス、ポンプ、紙器製造・販売、EMS事業などの各種生産財企業数十社にわたる、三十五年を超える経営コンサルティング経験を活かし、全社革新、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、営業マネジメントシステム、ソリューション営業分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動中。国立静岡大学非常勤講師、元 大正大学特命教授、ランチェスター学会常任幹事、NPOモノづくり応援隊in大田区理事も務め、社内研修、講演も行なう。

【著 書】『会社が生き返る!!』(共著:日本経済新聞社、1998年)、『BtoBのための戦略的ソリューション営業テキスト(副題:事業成功要因<KFS>を見抜く営業力とは?)』(日刊工業新聞社、2008年)、『アクションラーニング活用術(副題):グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ』(日刊工業新聞社、2014年)

参加者の声

- 戦略ターゲットの絞り込み、強者弱者の戦略の考え方が理解できたので、実務に活かしたいと思います。(40代 男性 化学 課長クラス)
- マーケティングに関する考え方、ランチャスター戦略が勉強になりました。営業を始めて3年くらいの方に良いと思います。(30代 男性 精密機器 係長・主任クラス)
- 1日目のセグメンテーション、ポジショニング、ターゲティングの部分が良かった。営業職になりたての方は考え方自体がおもしろいと思います。(30代 男性 化学 係長・主任クラス)

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100599** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL: 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	108,900円/1名
上 記 会 員 外	121,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

参加定員 20名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止にさせていただきます場合がござります。)

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL: 03(3434)1955(直通)

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL: 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail: seminar@jma.or.jp FAX: 03(3434)5505

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルで連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同年度内(4月～翌年3月)に限りです。

(注) 変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は

<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流